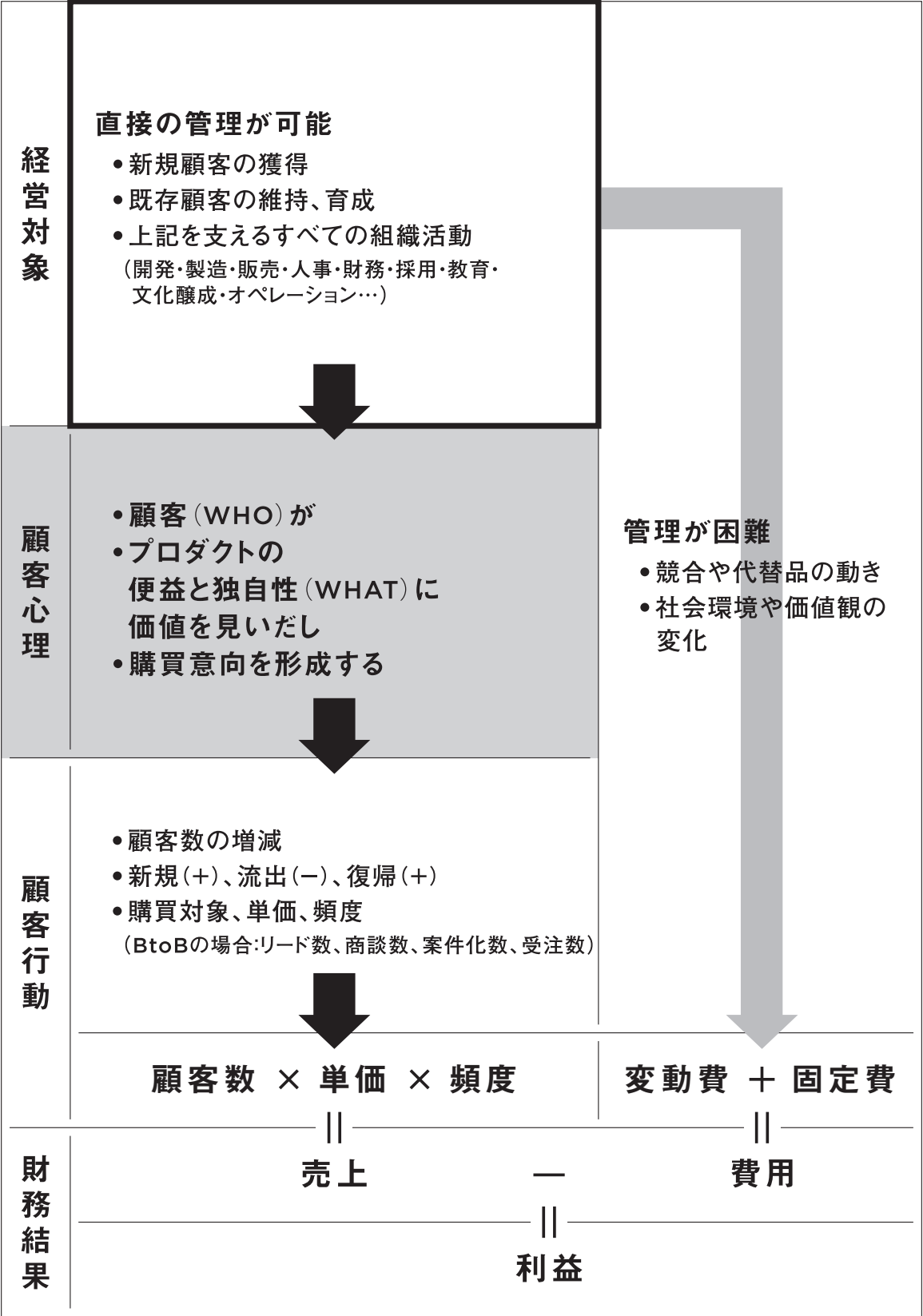


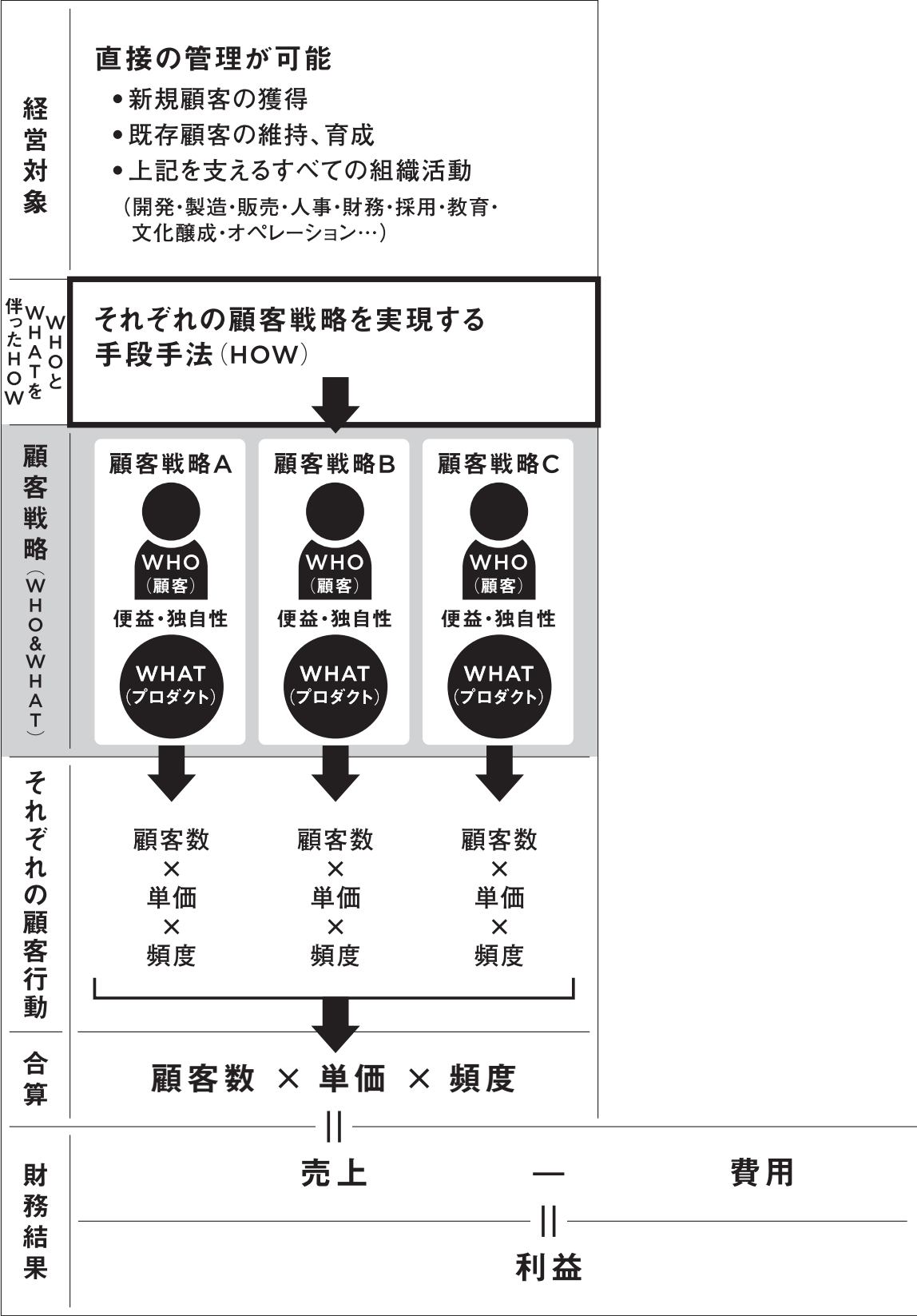
顧客起点の経営構造

『顧客起点の経営』西口一希著(日経BP)P63に掲載



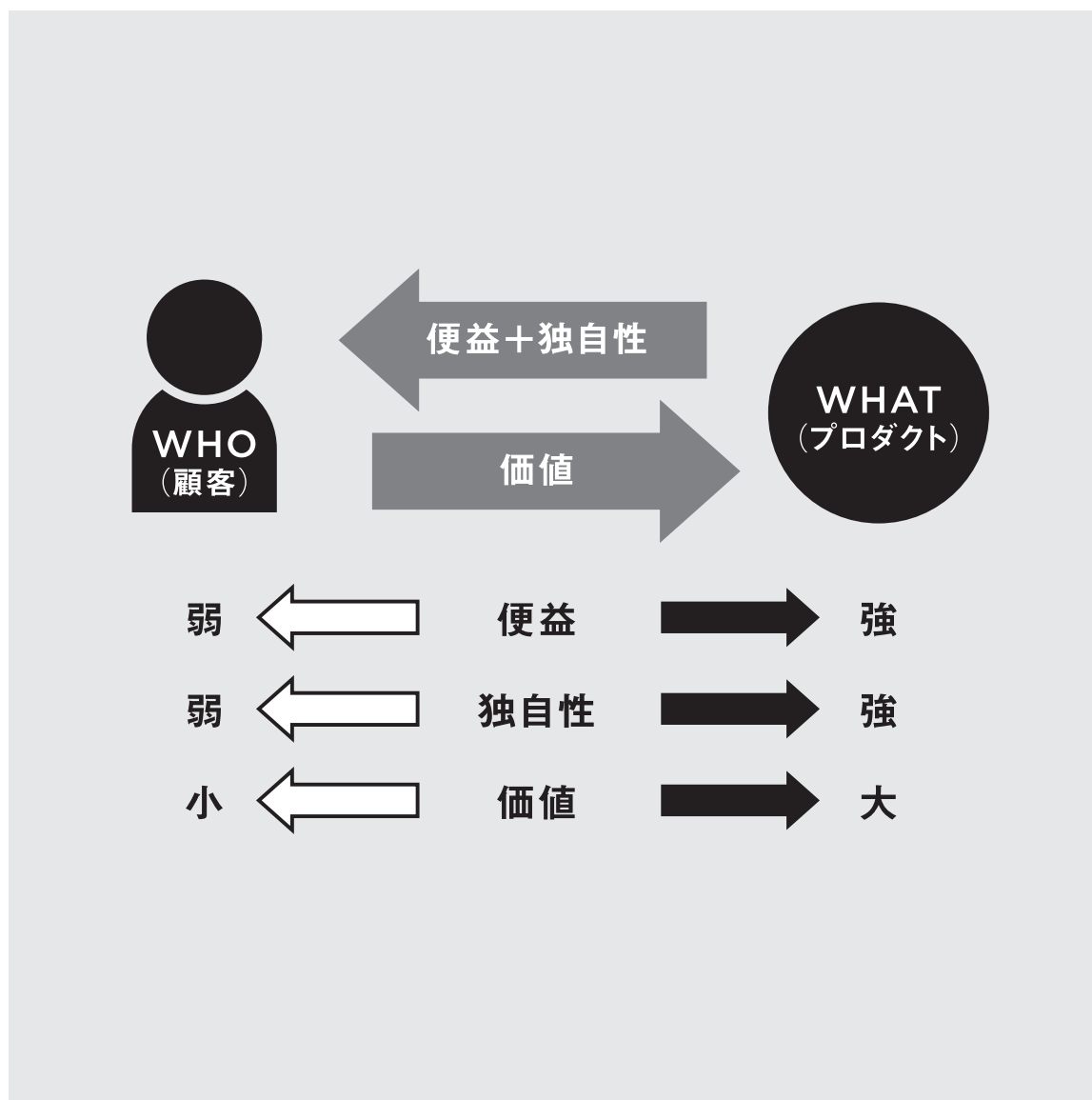
複数の顧客戦略（WHO & WHAT）と
手段手法（HOW）の関係

『顧客起点の経営』西口一希 著（日経BP）P118に掲載



顧客戦略 (WHO & WHAT)

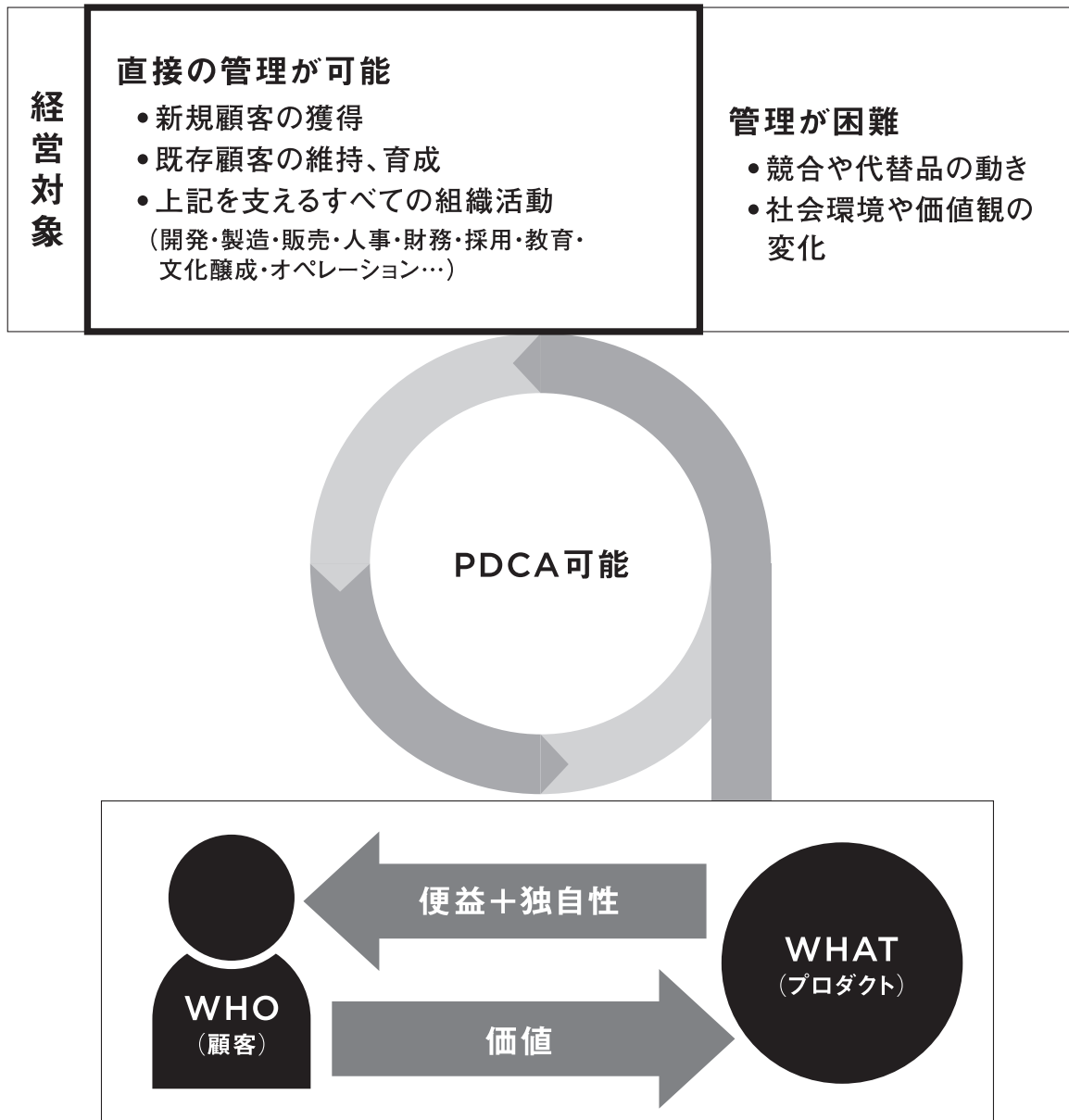
『顧客起点の経営』西口一希 著 (日経BP) P105に掲載



経営対象と顧客戦略の接続

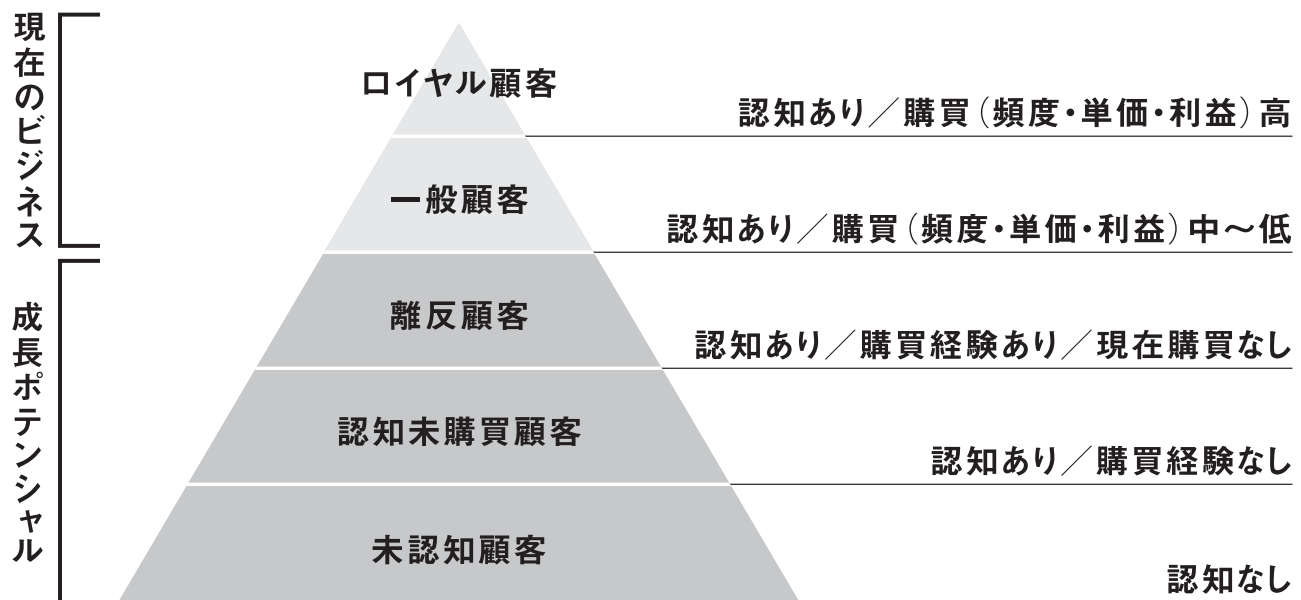
『顧客起点の経営』西口一希著(日経BP)P65に掲載

経営の管理対象＝顧客戦略(WHO&WHAT)の実現手段(HOW)



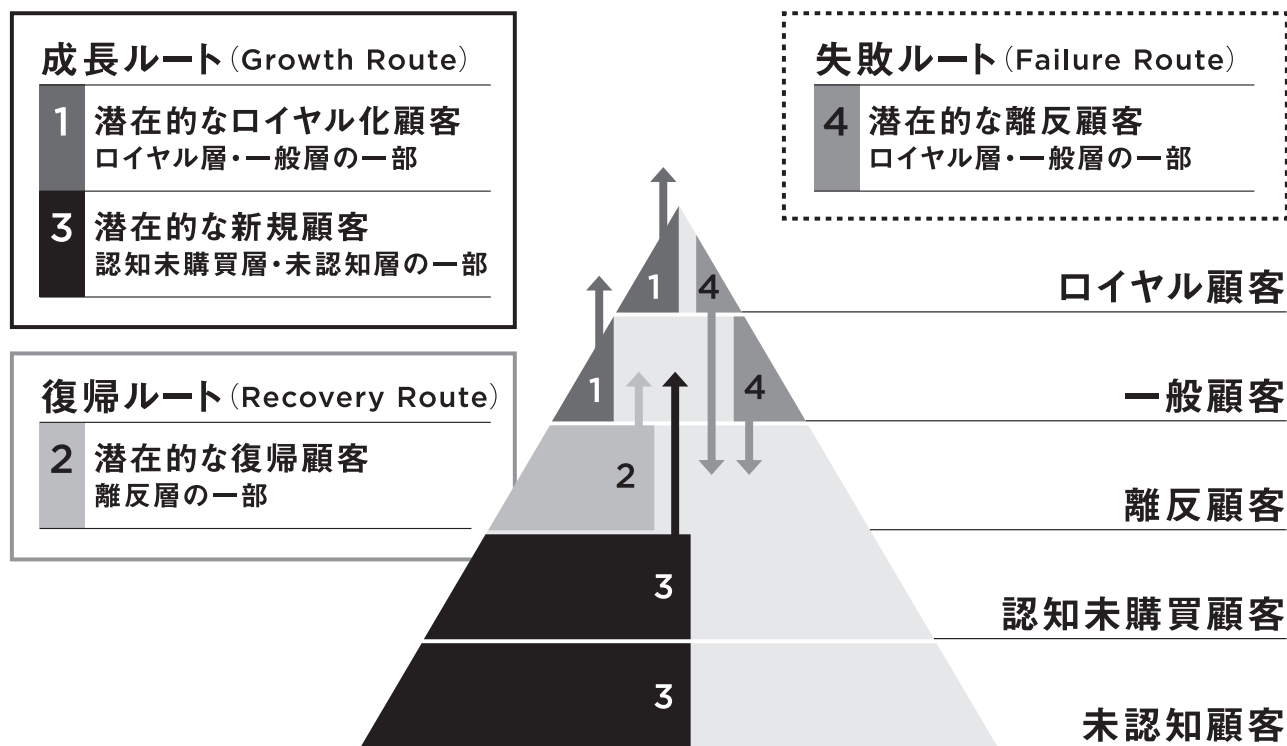
5 segs

『顧客起点の経営』西口一希 著（日経BP）P99に掲載



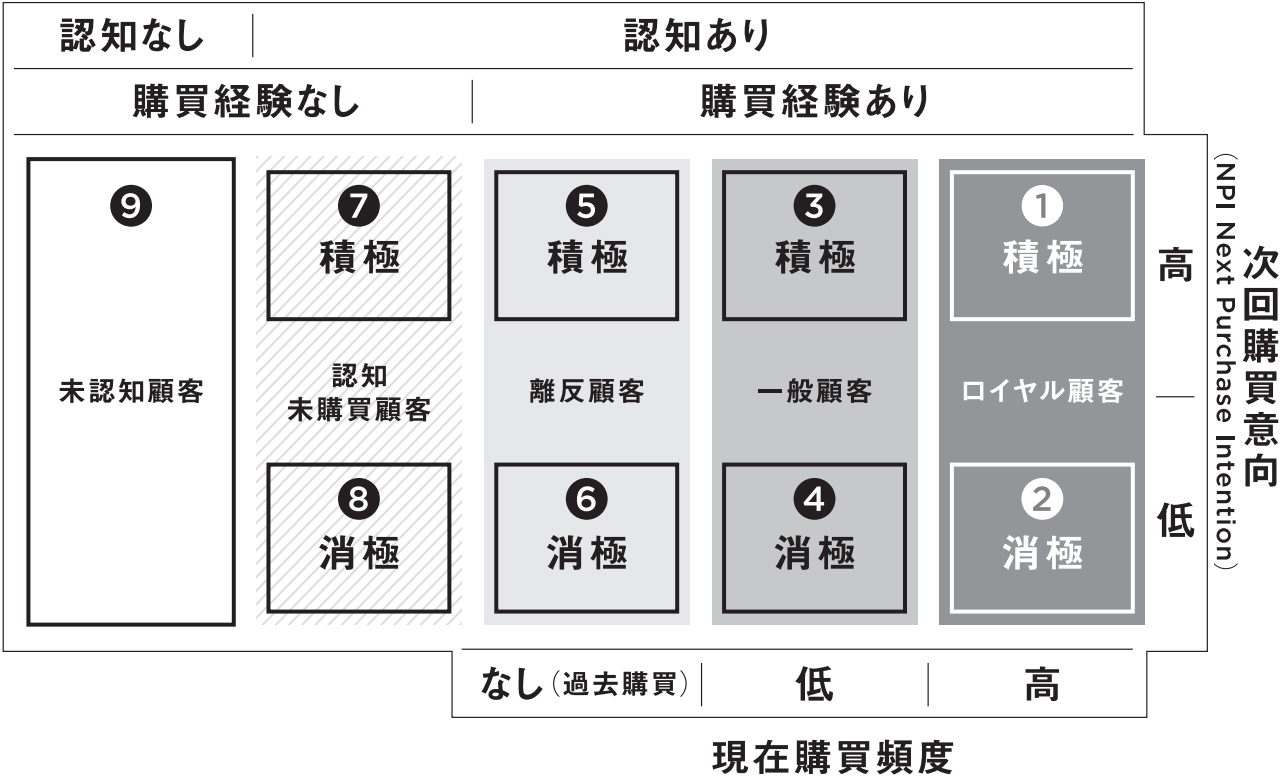
5segsカスタマーダイナミクス

『顧客起点の経営』西口一希著(日経BP)P67に掲載



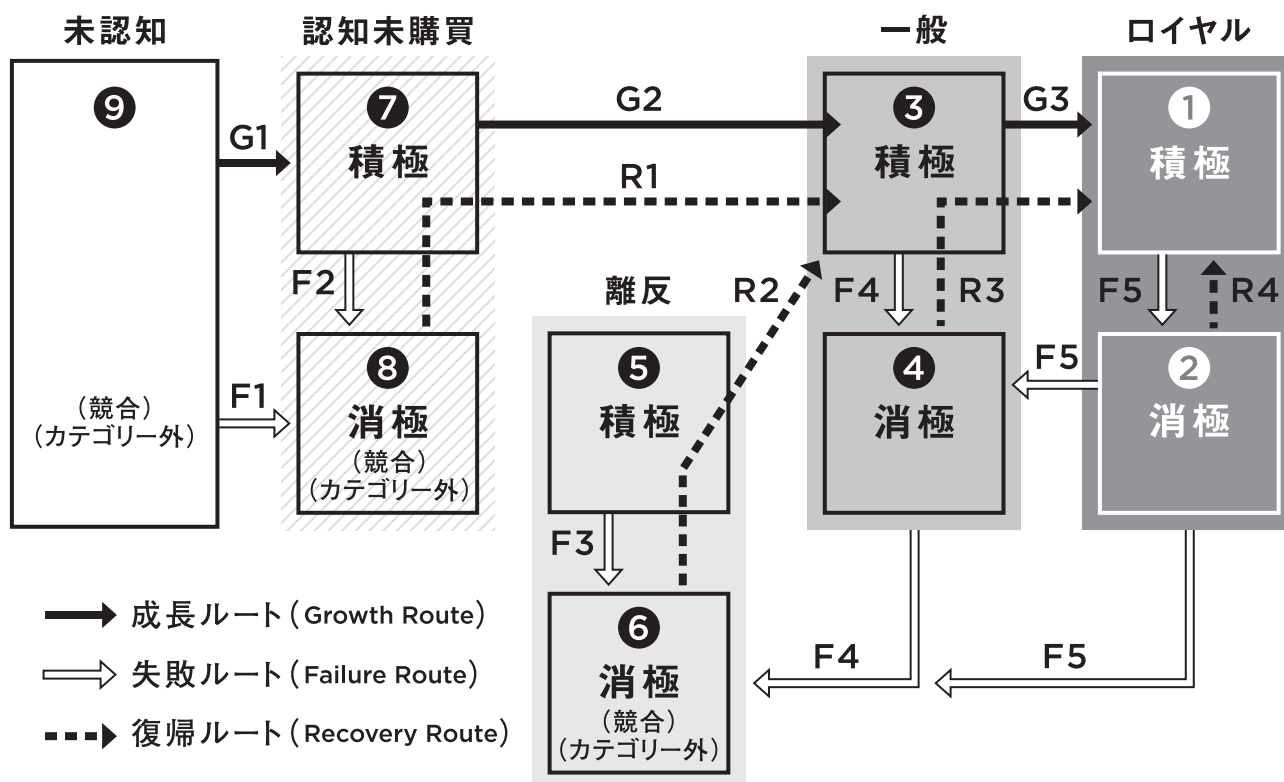
9 segs

『顧客起点の経営』西口一希著（日経BP）P205に掲載



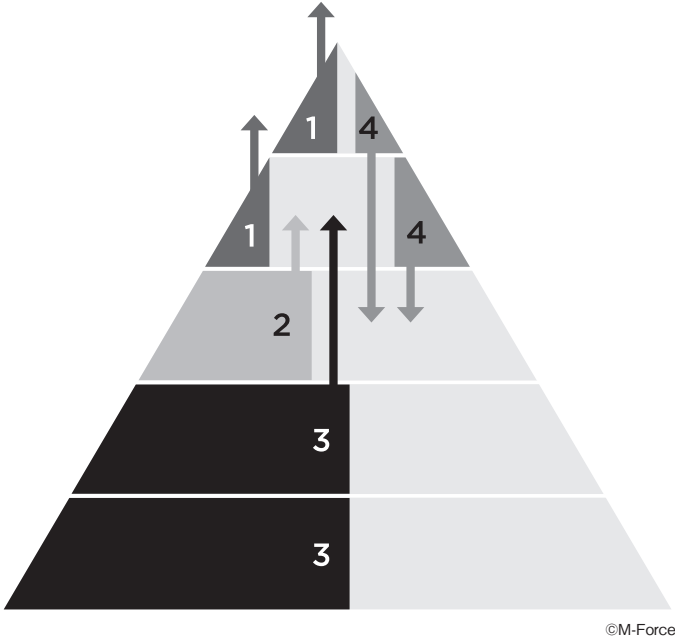
9segsカスタマーダイナミクス

『顧客起点の経営』西口一希著(日経BP)P67に掲載



カスタマードイナミクス・顧客戦略（WHO&WHAT）

『顧客起点の経営』西口一希 著（日経BP）P235に掲載



顧客戦略①	WHO: WHAT: 便益: 独自性: HOW:
顧客戦略②	WHO: WHAT: 便益: 独自性: HOW:
顧客戦略③	WHO: WHAT: 便益: 独自性: HOW:
顧客戦略④	WHO: WHAT: 便益: 独自性: HOW: